2

NUMER — ROK XXII
KRAKÓW, 14. I. 1939

PRZEGLĄD KUPIECKI

ORGAN ZWIĄZKU ZRZESZEŃ KUPIECKICH MAŁOPOLSKI ZACHODNIEJ I ŚLĄSKA

Rok XXII Nr. 2

PRZEGLĄD KUPIECKI

ORGAN ZWIĄZKU ZRZESZEŃ KUPIECKICH MAŁOPOLSKI ZACHODNIEJ I ŚLĄSKA

Kraków, 14 stycznia 1939

TREŚĆ NUMERU:

Echa tygodnia

W swym ekspoze budżetowym poświęcił p. wicepremier Kwiatkowski kilka ważkich słów zagadnieniom handlu zagranicznego Polski, na którego kształtowanie się „nie można patrzeć ze spokojnym optymizmem“. Chodzi tu właściwie przede wszystkim o eksport, ponieważ rozmiary importu są zawsze ściśle uzależnione od rozwoju koniunktury, a ponadto dlatego, że trudno sobie wyobrazić dalsze mechaniczne ograniczanie polskiego importu, którego wielkość na głowę ludności utrzymuje się dziś na jednym z ostatnich miejsc tabeli światowej. W zrozumieniu faktu, że „obroty towarowe stanowią u nas często prawie 75 proc. sum, zamykających bilans płatniczy“, p. wicepremier uznał za konieczne „przystąpić do ofensywy na odcinku handlu zagranicznego“, przy czym ofensywa ta „powinna się przede wszystkim skoncentrować na odcinku eksportowym“. Dokładnych danych co do tej ofensywy eksportowej p. wicepremier nie podał jeszcze, natomiast stwierdził, że „wejście w orbitę gospodarstwa Polski Śląska Zaolziańskiego, uruchomienie np. w ostatniej umowie polsko - niemieckiej dodatkowego eksportu zbożowego“ i t. d. „mogłoby opanować te trudności“.

W stosunkowo nie długi czas po tym oświadczeniu p. wicepremiera nadeszły wiadomości o wielkich planach eksportowych, jakie przygotowują Niemcy w związku ze swymi nowymi zdobyczami terytorialnymi, które wywołały znaczny wzrost potrzeb importowych przy równoczesnym zmniejszeniu się rynków zbytu dla wytworów swej bogatej produkcji przemysłowej, a znowu w niedługi czas potem wybuchły w Niemczech znane pogromy antyżydowskie, które wywołały spontaniczny odruch całego cywilizowanego świata przeciw Niemcom. Odruch ten wyraził się przede wszystkim w mocnym zaostrzeniu bojkotu towarów niemieckich, co istniejące już dotąd trudności handlu zagranicznego Niemiec powiększyło w sposób bardzo poważny. Nadomiar wszystkiego ofensywę eksportową zapowiedziały także Stany Zjednoczone, a Wielka Brytania, korzystając z ogólnej niechęci konsumentów znacznej większości świata do towarów niemieckich, ponadto zaś stwierdziwszy nielojalne metody handlu zagranicznego Niemiec na rynkach południowo-wschodniej Europy i w Południowej Ameryce przystąpiła do zorganizowania planowej akcji przeciw dumpingowi niemieckiemu, która powoli przemienia się w zwykłą wojnę ekonomiczną między obydwoma mocarstwami.

Otóż na marginesie tych wypadków, a w szczególności w związku z zapowiedzianą przez p. wicepremiera Kwiatkowskiego „ofensywą eksportową“ pragnęlibyśmy wypowiedzieć kilka uwag. Naszym zdaniem istnieje w chwili obecnej wyjątkowo pomyślna koniunktura dla eksportu z Polski nie tylko produktów rolnych i surowców, ale także i wyrobów przemysłowych. Odnosimy wrażenie, że w ogóle nasza polityka eksportowa orientuje się ciągle jeszcze tylko według potrzeb rolnictwa przy zaniedbaniu potrzeb przemysłu i to szczególnie przemysłu średniego i mniejszego. Tymczasem Polska dawno już przestała być państwem wyłącznie rolniczym, a wyroby przemysłowe, wyprodukowane przez zakłady krajowe konkurują zwycięsko na rynkach światowych niejednokrotnie z wyrobami o ustalonej, międzynarodowej marce. Dziś zaś nastał szczególnie pomyślny okres dla zintesyfikowania polskich wysiłków eksportowych. Powiedzieliśmy już, że pogromy antyżydowskie w Niemczech wzmocniły do niebywałych dotąd rozmiarów ruch bojkotowy towarów, pochodzących z tych krajów. Dołączył się do tego boj-

kot towarów włoskich, zorganizowany przez świat cywilizowany w związku z ustawami rasistowskimi, wprowadzonymi we Włoszech w ślad za ustawami norymberskimi. Wreszcie działania wojenne Japonii przeciw Chinom i wynikające z nich poważne zagrożenie olbrzymich wartości majątkowych mocarstw europejskich w Chinach, szczególnie zaś Wielkiej Brytanii, Stanów Zjednoczonych i Francji, a także okoliczność, że Japonia należy do t. zw. osi państw totalitarnych sprawiły, że i towary japońskie, zalewające dotąd rynki międzynarodowe dotknięte zostały bojkotem. Właśnie teraz Stany Zjednoczone i Anglia zastanawiają się nad wprowadzeniem specjalnych ceł ochronnych, któreby miały na celu całkowite podcięcie importu towarów japońskich do tych krajów.

Prawdopodobnie tym razem bojkot towarów niemieckich i włoskich oraz japońskich nie będzie wykazywał żadnych luk i obejmie szersze warstwy ludności Stanów Zjednoczonych, Anglii, Francji, Szwajcarii, Holandii, Afryki Południowej i szeregu innych krajów, skąd sumienie ludzkie odezwało się w sposób tak żywy na wypadki w Niemczech, jako że zarówno Żydzi zaostrzyli ruch bojkotowy, jak i katolicy i robotnicy w szerszej, niż dotąd, mierze przyłączyli się do niego. Statystyki niemieckie nie notują jeszcze w całej rozciągłości skutków tego bojkotu, ale że odbije on się bardzo poważnie na cyfrach niemieckiego eksportu, to jest więcej niż pewne. Zresztą już sprawozdanie urzędów statystycznych Trzeciej Rzeszy z działalności eksportu niemieckiego w listopadzie wspomina o dotkliwych skutkach fali bojkotowej, która wyrządziła znaczne szczerby w eksporcie niemieckim. Ruch bojkotowy stwarza wszelako i stwarzać będzie nadal trudności nie tylko Niemcom, ale i krajom, w których jest i będzie stosowany. Nie trzeba bowiem zapominać, że Niemcy, szczególnie po zagarnięciu ogromnie uprzemysłowionej Austrii z jej 100 tysiącami fabryk oraz wysoko przemysłowo rozwiniętych Sudetów, stanowią najpotężniejszy aparat Europy, który dostarczał krajom całego świata wszystkich najważniejszych wyrobów. Niektóre z nich są specjalnością niemiecką i te jeszcze przez długi okres czasu pozostaną bezkonkurencyjne na rynkach międzynarodowych. Znaczne odłamy importerów, a także zwykłych konsumentów staną w związku z tym wobec trudności wynalezienia nowych dostawców, którzyby zastąpili dotychczasowych niemieckich. Chemical Imperial Trust, olbrzymi koncern chemiczny Anglii już od dłuższego czasu zastanawia się nad środkami wyparcia konkurencyjnego I. G. Farbenindustri i — jak donosi prasa angielska — zamierza właśnie teraz skorzystać z wzmożonego ruchu bojkotowego Niemiec dla uplasowania się na tych rynkach zbytu, na których dotąd dominowały chemikalia niemieckie.

Jesteśmy zdania, że i Polska winna skorzystać z pomyślnej sposobności, aby wskoczyć w lukę, wywołaną bojkotem antyhitlerowskim i zapełnić ją swymi wyrobami przemysłowymi. Nie zawsze polskie wyroby przemysłowe będą mogły zastąpić zbojkotowane towary niemieckie. Rzecz tę należałoby jednak przemyśleć gruntownie i zastanowić się nad środkami najlepszego rozwiązania zagadnienia. Zrzeszenia gospodarcze, szczególnie te, których zadaniem jest opieka nad eksportem, winnyby wszechstronnie zbadać możliwości zwiększenia eksportu w związku z bojkotem antyhitlerowskim, antyfaszystowskim i antyjapońskim. Badania te winnyby objąć zarówno zdolność wytwórczą różnych gałęzi polskiego przemysłu eksportowego, jak i potrzeby importowe tych krajów, do których dotychczas idą towary niemieckie. Uważamy, że nie będzie rzeczą trudną nawiązanie odpowiedniego kontaktu z organizacjami politycznymi, społecznymi czy religijnymi, w których ręku leży ster akcji bojkotowej — celem informowania się o możliwościach eksportowych wyrobów przemysłu polskiego. Nie zapominajmy, że w roku 1926, podczas strajku górników angielskich, gdy zarówno Anglia, jak i odbiorcy jej węgla zostali odcięci od dostaw — szybkie wyzyskanie koniunktury eksportowej przez polski przemysł węglowy utorowało mu drogę do szeregu cennych i chłonnych rynków zbytu węgla, na których zdołał się utrzymać do dnia dzisiejszego. Dlaczegóż by więc przemysł polski nie miał skorzystać z swobodnej koniunktury, jaka wyłania się dziś na skutek bojkotu towarów niemieckich, włoskich i japońskich w licznych krajach?

Szczególnie wielką rolę mogłyby w tej akcji odegrać organizacje żydowskie w Polsce i na całym

świecie, dzięki swym dobrym i szeroko rozgałęzionym koneksjom w licznych krajach. Ale także przemysłowcy żydowscy, a w niemałej mierze i kupcy żydowscy, posiadają dobre kontakty z zagranicznymi sferami gospodarczymi. Przemysłowcy łódzcy i białostoccy szybko wyciągnęli konsekwencje wycofania przez Rosję Sowiecką zamówień dla przemysłu sudeckiego — i zdołali zamówienia te pozyskać dla siebie. Niemniej ponętne perspektywy otwierają się obecnie i dla przemysłu włókienniczego w Bielsku oraz dla przemysłu spożywczego, galanteryjnego, odzieżowego i t. d.

Polska ma obecnie wielką szansę do wygrania. Otwierają się znaczne możliwości pogłębienia i rozszerzenia wymiany handlowej naszego kraju z całym światem. Wszelako umiejętne skorzystanie z nadarzającej się koniunktury wymaga nie tylko sprawności gospodarczej, ale i odpowiedniego klimatu politycznego wewnątrz kraju. Nic zaś tak nie szkodzi temu klimatowi, jak coraz to ponawiające się pogłoski o ustawach antyżydowskich i atmosfera niepewności, udzielająca się w związku z tym całemu życiu gospodarczemu.

X. Y.

O dysponowaniu posiadanym za granicą mieniem

(Administracja nieruchomościami lub przedsiębiorstwami posiadanymi za granicą).

W związku z obowiązkiem nałożonym rozp. Min. Skarbu z 7. 11. 1938 r. w sprawie zgłoszenia i zaofiarowania do skupu mienia posiadanego zagranicą oraz należności od zagranicy (D. U. 86/38, poz. 583). Do zgłoszenia mienia posiadanego za granicą, a co się z tym łączy zakazem rozporządzania mieniem posiadanym za granicą, wydała Komisja Dewizowa zarządzenie w okólniku Nr. 48 w sprawie dysponowania posiadanym za granicą mieniem. — Zachodziła bowiem konieczność wydania pewnych zarządzeń, które umożliwiałyby gospodacze rozwiązanie problemu, związanego z zakazem dysponowania mieniem posiadanym przez osoby zamieszkałe względnie mające siedzibę w Polsce. — Zwłaszcza zachodziła wątpliwość czy osoby zamieszkałe względnie mające siedzibę w Polsce, a posiadające zagranicą czy to nieruchomości czy też przedsiębiorstwo, mogą czy to bezpośrednio czy to pośrednio ciągać czynsze z tych domów, względnie inkasować zyski z przedsiębiorstwa, oraz wydatkować w ten sposób uzyskane pieniądze na koszta administracji, utrzymania nieruchomości czy też przedsiębiorstwa, jak i na koszta produkcji względnie utrzymania samego właściciela mienia.

W wyżej podanym zarządzeniu Komisja Dewizowa rozstrzygnęła tylko niektóre z tych pytań przez udzielenie ogólnego zezwolenia (podobnie jak to zrobiono w okólniku Nr. 24. odnośnie do administracji nieruchmości cudzoziemców oraz adwokatów i t. p.) aż do odwołania osobom fizycznym i prawnym mającym miejsce zamieszkania lub siedzibę w kraju na:

a) wynajmowanie lub wydzierżawianie posiadanych zagranicą nieruchomości oraz przedsiębiorstw handlowych lub przemysłowych,
b) dysponowania wpływami osiągniętymi za granicą z posiadanych tam nieruchomości oraz przed-

siębiorstw handlowych i przemysłowych, o ile wpływy te zostaną zużyte na pokrycie podatków, opłat i wydatków związanych z posiadaniem, administracją i utrzymaniem danej nieruchomości lub przedsiębiorstwa, oraz koniecznych nakładów i zakupów związanych z prowadzeniem gospodarstwa rolnego lub przedsiębiorstwa w wysokości normalnie stosowanej, jak również na pokrycie odsetek i kapitałów długów hipotecznych oraz innych zobowiązań obciążających dane nieruchomości lub przedsiębiorstwa.

W zarządzeniu wyżej podanym istnieje ine kryterium osób, do których zarządzenie się to odnosi, aniżeli kryterium, do którego podstawą są dekrety dewizowe. W Dekretach Dewizowych podstawowym kryterium jest rozróżnienie pomiędzy krajowcem a cudzoziemcem, przy czym cudzoziemiec w potocznym tego słowa znaczeniu może być krajowcem w myśl przepisów dewizowych, podczas gdy obywatel polski może być cudzoziemcem w myśl przepisów dewizowych. Wyżej powołane rozporządzenie Minisetrstwa Skarbu z dnia 7 listopada 1938 r., a zanim zarządzenie K. D. (okólnik Nr. 48) rozróżnia jedynie pomiędzy osobami mającymi miejsce zamieszkania lub siedzibę w kraju, a osobami mającymi miejsce zamieszkania lub siedzibę zagranicą. Różnica pomiędzy dwoma określeniami w praktyce będzie prawie że minimalna. Określenie jednak podane w wyżej podanym rozporządzeniu Ministerstwa Skarbu z dnia 7. 11. 1938 r. jest o wiele jaśniejszym i w praktyce będzie nasuwać o wiele mniej wątpliwości. — Tylko zatem osoba fizyczna mająca miejsce zamieszkania, a osoba prawna mająca siedzibę w kraju była zobowiązana do zgłaszania mienia posiadanego za granicą. Co uważać należy za miejsce zamieszkania i siedzibę w kraju ustalają ustawy i rozporządzenia administracyjne.

Te osoby, które były zobowiązane do zgłoszenia mienia posiadanego za granicą, posiadają uprawnienia wyżej podane, ale i to pod warunkami niżej wyszczególnionymi, a wypływającymi właśnie z tego obowiązku nałożonego przez Ministerstwo Skarbu z 7. 11. 1938 r. o obowiązku zgłaszania mienia posiadanego za granicą. Uprawnienia idą w tym kierunku, że osoby mające miejsce zamieszkania lub siedzibę w kraju mogą posiadane np. domy za granicą wynajmować lub wydzierżawiać względnie posiadane przedsiębiorstwa handlowe lub przemysłowe wydzierżawiać. Oprócz tego wpływy z nieruchomości lub z przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych, jako to czynsze najmu, czynsze dzierżawy, względnie dochody z przedsiębiorstwa mogą bezpośrednio czy też pośrednio inkasować i rozporządzać nimi, jednakże o tyle tylko o ile wydatki te zużyte zostaną na wyżej pod b) wyczerpująco wyszczególnione cele, których nie można interpretować rozszerzająco, tak, że np. nie będzie dozwolonym upiększać posiadanej nieruchomości drogocenną rzeźbą i t. p., gdyż są to nakłady zbytkowe, a nie konieczne. Jeżeli np. chodzi o przedsiębiorstwa, to mogą być inkasowane tylko takie należności, które wpływają w związku z wykonywaniem danego przedsiębiorstwa, jako oddzielnej jednostki gospodarczej. Jeżeli zatem np. posiadający jakieś przedsiębiorstwo miałby otrzymać zwrot pożyczki udzielonej w oPlsce, czy też za granicą, udzielonej nie w związku z tym przedsiębiorstwem, — albo np. wpływy z eksportu polskiego, — to kwoty te nie mogą być za granicą inkasowane, ani też zainkasowanymi odnośnymi sumami nie można rozporządzać.

O ile osoba zamieszkała lub mająca siedzibę w kraju posiada za granicą nieruchomość czy też przedsiębiorstwo nie całe ale tylko pewną część ,to uprawnienia wyżej podane pod a) i b) mogą być wykonywane tylko w odpowiedniej części w stosunku do całości, której właścicielem jest osoba zamieszkała w kraju lub posiadająca tutaj swą siedzibę. Jeżeli zatem np. osoba taka ma po poołwie z osobą nie zamieszkałą w kraju nieruchomość, to koszta administracji nieruchomości mogą być wypłacone z zainkasowanego czynszu tylko w połowie, a nie w wyższym odsetku.

Warunkiem wyżej udzielonych uprawnień jest to, że osoby mające miejsce zamieszkania lub siedzibę w kraju dopełniły swego obowiązku zgłoszenia posiadanego za granicą mienia, oraz odsprzedadzą niezużyte na wydatki wyżej podane mienie zagraniczne Bankowi Polskiemu w terminie i zakresie podać się mającym przez Bank Polski oraz, że składać będą do każdego 31 stycznia oraz do każdego 31

lipca każdego kolejno po sobie następującego roku od chwili krzystania z wyżej podanego pod a) i b) zezwolenia, — dokładne sprawozdanie z obrotów na tej podstawie dokonanych.

W związku z tym zezwolono również aż do odwołania na udzielanie cudzoziemcom **pełnomocnictw** do zarządzania posiadanymi za granicą nieruchomościami, oraz przedsiębiorstwami handlowymi lub przemysołwymi, do ich wynajmowania, wydzierżawiania jak również do inkasowania wpływów i dysponowania nimi w granicach pod a) i b) podanych z obowiązkiem dopełnienia przez mocodawcę warunków wyżej podanych. Wyżej podane zarządzenie nie określa kogo uważa w tym wypadku za cudzoziemca, a zatem czy obywatel polski, uważany za cudzoziemca w myśl przepisów dewizowych, jest właśnie tym cudzoziemcem, o którym wspomina § 2 wyżej podanego zarządzenia. Ponieważ chodzi tu o interpretację okólnika Komisji Dewizowej, które opiera się na Dekrecie eDwizowym, stanąć należy na stanowisku, że także obywatel polski, który jednak uważany jest za cudzoziemcę w myśl przepisów dewizowych, może być pełnomocnikiem nieruchomości czy przedsiębiorstw posiadanych przez osobę, zamieszkałą lub mającą siedzibę w kraju. Pełnomocnictwo takie udzielić się mające powinno być ograniczone jedynie do czynności podanych na wstępie pod b). Mimo udzielenia tego pełnomocnictwa przez osobę mającą zamieszkanie lub siedzibę w kraju, udzielający pełnomocnictwa (a zatem osoba mająca tutaj miejsce zamieszkania lub siedzibę) musi składać sprawozdanie w dniach 31 stycznia i 31 lipca każdego roku. Praktycznie zatem najlepiej będzie o ile pełnomocnik sporządzi dane sprawozdanie a mocodawca przedłoży to sprawozdanie Komisji eDwizowej z odpowiednim oświadczeniem.

Specjalne przepisy wydane zostały dla przedstawicieli handlowych oraz innych osób, którym powierzone zostały szczególne czynności w przedmiocie obrotu handlowego z za granicą jak np. ekspedytoro mi innym. I tak w szczególności zezwolono aż do odwołania na udzielanie mającym miejsce zamieszkania lub siedzibę za granicą osobom tu wymienionym, pełnomocnictw do inkasowania należności od zagranicy z **wszelkich** tytułów oraz do dysponowania zainkasowanymi sumami w takim zakresie, w jakim dysponować nimi są upoważnieni mocodawcy na podstawie indywidualnego lub generalnego zezwolenia Komisji Dewizowej, a to również pod warunkiem dopełnienia zgłoszenia należności od zagranicy i zaofiarowania ich do skupu w części pozostałej po dokonaniu wypłat w ramach udzielonych mocodawcy zezwoleń.

O ile zatem np. eksporter polski ma zezwolenie na zainkasowanie wyeksportowanego z Polski towaru za granicę w kwocie 1.000 zł. oraz zezwolenie na wydatkowanie z tej kwoty 500 zł. na zakup jakiegoś surowca, to może on przelać to swoje uprawnienie na swego przedstawiciela handlowego, o ile różnicę tj. 500 zł. zgłosi Bankowi Polskiemu i zaofiaruje kwotę tę do skupu.

Co się tyczy wysyłania za granicę czeków w związku z dyspozycjami na wstępie pod a) i b) podanymi, to wysyłanie to odbywać się może tylko na podstawie specjalnego zezwolenia K. D. lub za pośrednictwem jednego z banków dewizowych, które to ostatnie banki dewizowe wysyłać mogą czeki te za granicę, o ile im zostanie udowodnione, że czeki te zostały wysłane w tym celu.

Dr. L. S.

Rola gospodarcza importera

Przez długi okres czasu, jeszcze do niedawna, stosunek społeczeństwa polskiego do handlu był wybitnie nieprzychylny. Bardzo rozpowszechniony był pogląd, że aparat handlowy stanowi w znacznej mierze „zbędne ogniwo pośrednictwa", które należałoby o ile możności wyeliminować, gdyż jest ono źródłem znacznej rozpiętości cen płaconych przez spożywcę i uzyskiwanych przez producenta.

Nie ulega wątpliwości, że genezą tego poglądu, zapoznającego rzeczywiste znaczenie handlu, a wyolbrzymiającego jego ujemne cechy, były reminiscencje natury historycznej. Działała tu jeszcze najpewniej podświadoma a zadawniona niechęć do zawodu kupieckiego, przez wieki kultywowana wśród wyższych warstw społeczeństwa polskiego, przede wszystkim zaś działały wspomnienia z okresu inflacji markowej. Wówczas bowiem powszechna ucieczka od pieniądza do towaru i chowanie tego towaru, powodujące ogromne skoki cen, chociaż w znacznej części dokonywane przez ludzi zajmujących się skupem towaru tylko z amatorstwa — koniunkturalnie — rzuciły niezasłużone odium na cały stan kupiecki.

Dopiero w ostatnich latach ten nieprzychylny

stosunek do handlu uległ zmianie. Powoli zaczęto rozumieć aktywną rolę, jaką odgrywa handel w rozwoju życia gospodarczego, przy czym, jak to zwykle prawem reakcji bywa, dotychczasowe niedocenianie jego znaczenia ustąpiło w niektórych kołach miejsca przecenianiu jego możliwości w traktowaniu „stragana“ jako potencjonalnego lekarstwa na głębokie niedomagania struktury społecznej Polski. Niemniej jednak poprzedni pogląd był widocznie tak głęboko zakorzeniony, że jeszcze dziś co pewien czas znajduje swój mimowolny wyraz w niektórych enuncjacjach i posunięciach na terenie gospodarczym.

Ostatnio można zauważyć pewne odrodzenie niechęci do handlu na takim odcinku, gdzie, zdawałoby się, ma ona stosunkowo najmniej racji bytu ze względu na szczególną tutaj doniosłość roli kupca. Chodzi o odcinek handlu zagranicznego, a ściślej mówiąc importu.

W ostatnich czasach zaznaczyła się mianowicie na tym polu tendencja faworyzowania przemysłu na niekorzyść handlu przy rozdziale kontyngentów importowych, w szczególności kontyngentów surowcowych.

Do wyścigu konkurencyjnego o pozwolenia importu obok firm handlowych stają poszczególne zakłady przemysłowe, przy czym zdarza się niekiedy, że ich żądania są chętniej wysłuchiwane i w większych rozmiarach uwzględniane, niż żądania kupiectwa. Wydaje nam się, że jeżeli takie sporadyczne wypadki zachodzą, jest to wynikiem oddziaływania przebrzmiałego już hasła: „emancypacji zbędnego pośrednictwa“, którym w danym przypadku ma być jakoby właśnie kupiec - importer. Tymczasem rola kupca importera, a zwłaszcza kupca importera surowców, jest w całości życia gospodarczego tak istotna, że ewentualne pomijanie tego ogniwa nie może przynieść gospodarstwu państwowemu korzyści.

Kupiec importer ma za sobą poważne, niezastąpione niemal atuty. Przede wszystkim jest specjalistą: ogranicza się na ogół do przywozu nielicznych artykułów. Przywóz ten jest jego główną, nieraz wyłączną działalnością gospodarczą. Wiąże się z tym znajomość rynków zagranicznych i orientacja w ich strukturze w przemianach zachodzących oraz w różnicach i wahaniach cen. Umożliwia to kupcowi importerowi stopniowe uniezależnianie się od pośrednictwa zagranicznego i docieranie do bezpośrednich źródeł zakupu, znajdujących się często w krajach egzotycznych. Kupując z pierwszej czy z drugiej ręki i wykorzystując na zakup sprzyjające momenty koniunkturalne, importer uzyskuje potrzebne towary możliwie tanio.

Trudno sobie wyobrazić, żeby podobne rezultaty mogli osiągnąć niespecjaliści, jak chociażby poszczególne przedsiębiorstwa przemysłowe, dla których zakup surowca czy półfabrykata za granicą jest

cem do kupna jest z natury rzeczy bezpośrednie zapotrzebowanie dla celów produkcji, a nie sytuacja na rynku itp. To też istnienie ogniwa pośredniczącego, jakim jest kupiec importer, w wielu przypadkach zapobiega przepłaceniu za towary importowane, a więc marnotrawstwu dewizowemu, co w obecnej sytuacji naszego bilansu handlowego i płatniczego jest momentem nader istotnym.

Ważną jest również rola, jaką odgrywa kupiec importer jako kredytobiorca i kredytodawca. Importer od wielu lat wprowadzony na rynki zagraniczne, będący w stosunkach stale z tymi samymi firmami i bankami, może liczyć na uzyskanie kredytu, przeważnie oprocentowanego bardzo nisko w porównaniu ze stopą na rynku krajowym. Mając do dyspozycji pewien wolumen takiego kredytu, może z kolei udzielać kredytu swoim odbiorcom. Nie ma zaś potrzeby podkreślać, jakie znaczenie ma możność uzyskania surowca lub półfabrykatu na warunkach kredytowych, zwłaszcza dla średniego i drobnego przemysłu, cierpiącego chronicznie na niedostatek kapitału obrotowego.

Znaczenie kupca importera wzmaga jeszcze współczesna struktura handlu zagranicznego. Dbałość o równowagę obrotów towarowych wywołuje ścisłe powiązanie importu z eksportem, częściowe uzależnienie w takiej czy innej formie uzyskania pozwolenia na przywóz do dokonania wywozu. W tych warunkach kupiec importer, któremu zależy na sprowadzeniu jakiegoś towaru, staje się pionierem tylko czynnością poboczną w stosunku do zupełnie odrębnych czynności zasadniczych, dla których bodźtransakcyj eksportowych. kompensujących ten przywóz.

Stopniowe przenikanie towarów eksportowych z Polski na najrozmaitsze egzotyczne rynki jest też w dużej mierze zasługą aktywności importerów. Jest rzeczą oczywistą, że tę rolę mogą spełnić tylko kupcy - specjaliści.

Jeszcze jednym momentem godnym podkreślenia, a szczególnie aktualnym w chwili obecnej, jest rola kupca importera w tworzeniu zapasów.

Jak wiadomo, polityka gospodarcza Polski zmierza — podobnie jak i polityka innych państw — do stworzenia w kraju zapasu towarów przywożonych, które są niezbędne dla funkcjonowania aparatu przemysłowego, a to na wypadek zakłóceń normalnego dowozu. Nie ulega wątpliwości, że takie zapasy mogą istnieć tylko w obrocie. Nie sposób sobie bowiem wyobrazić, żeby zakłady przemysłowe unieruchamiały swoje kapitały w surowcach. Jeżeli przemysł dysponuje nadwyżkami kapitałowymi, najwłaściwszym zastosowaniem dla nich jest działalność inwestycyjna, a w każdym razie nie jest rzeczą odpowiednią umieszczanie ich w zapasach surowców, tym bardziej, że ogromne wahania cen surowców grożą tu zawsze znacznymi stratami. Natomiast kupiec importer zawsze stara się pewien zapas mieć na składzie, a w przypadku przyznania pewnych ulg z tytułu utrzymywania zapasów — jak o tym jest mowa — rozmiary by ich niewątpliwie powiększył, nie bacząc na fakt unieruchomienia w ten sposób kapitału i ewentualnego ryzyka w związku ze skokami cen.

Te przykłady, których liczbę można by mnożyć, wskazują wyraźnie, że w mechanizmie gospodarczym kupiec importer jest czynnikiem użytecznym i niezbędnym.

Sądząc z ostatnich wypowiedzi wybitnych przedstawicieli resortów gospodarczych, czynniki rządowe rolę tę doceniają i pragnęłyby mieć importerów, a zwłaszcza importerów surowców, silnych gospodarczo i finansowo. Wydaje się, że jedną z dróg prowadzących do tego celu — w dodatku drogą niezmiernie pożądaną z uwagi na obecne skomplikowane warunki pracy w stosunkach gospodarczych z zagranicą — byłoby dokładne rozgraniczenie kompetencji handlu i przemysłu. Sytuacja gospodarcza kraju wymaga bowiem, żeby działalność kupiecka na odcinku handlu zagranicznego spotykała się z pełnym zrozumieniem i poparciem.

P. T. Abonenci „Przeglądu Kupieckiego“ oraz Członkowie Krak. Stowarzyszenia Kupców mogą otrzymać zniżki na nowy sezon 1938/39 do kina „Wanda“ w Adm. „Przeglądu Kupieckiego“.

Kiedy członkowie zarządu spółki z ograniczoną odpowiedzialnością odpowiadają osobiście za zobowiązania spółki?

Jak wiadomo spólnicy spółki z o. o. nie odpowiadają osobistym majątkiem za zobowiązania spółki. Spólnicy są zobowiązani jedynie do wpłaty udziałów i dopłat o ile umowa takie dopłaty przewiduje. Wierzyciele mogą zatem domagać się zapłaty i prowadzić egzekucje dla ściągnięcia swych pretensji jedynie z majątku spółki. Taka ograniczona odpowiedzialność spólników ma swe dobre i ujemne strony. Do dodatnich należy fakt, że spólnicy zakładający spółkę z o. o. mają pewność, że na wypadek niepowodzenia i strat spółki nie będą musieli pokrywać zobowiązań z własnych funduszów i tym samym nie są narażeni na osobistą odpowiedzialność wobec wierzycieli, gdyby ci nie mogli uzyskać swych pretensji z majątku spółki.

Wobec braku osobistej odpowiedzialności spólników niema się częstokroć zaufania z tego powodu do formy spółki z o. o. bo zdarzyć się może, że majątek spółki jest nieuchwytny lub zostanie wkrótce wyczerpany, skutkiem czego kontrahenci — wierzyciele — spółki mogą być narażeni na to, że swych wierzytelności nie będą mogli ściągnąć.

Z tych powodów ustawodawca polski chcąc wzmocnić zaufanie do formy spółki z o. o. wprowadził w nowym kodeksie handlowym osobistą odpowiedzialność członków zarządu, którzy w wypadku jeżeli **egzekucja przeciwko spółce okaże się bezskuteczna odpowiadają osobiście i solidarnie, własnym majątkiem za zobowiązania spółki.** (Art. 298 kodeksu handlowego).

Odpowiedzialność osobista ciąży jedynie na członkach zarządu, t. j. tych, którzy wpisani są do rejestru handlowego jako członkowie zarządu, przy czym odpowiadają nie tylko urzędujący członkowie zarządu, t. j. ci, którzy są członkami w chwili żądania zapłaty przez wierzycieli ale także i ci, którzy byli członkami zarządu w czasie płatności egzekwowanej należytości. Członkowie zarządu odpowiadają bez względu na to czy są spólnikami czy też nimi nie są. Odpowiedzialność osobista członków zarządu dotyczy zarówno długów prywatnych jak i publicznych, a więc odpowiadają także za długi podatkowe, o ile, jak wspomnieliśmy, egzekucja przeciwko spółce okaże się bezskuteczną t. j. jeżeli tak z majątku ruchomego jak i z nieruchomego spółki wierzyciele nie mogą ściągnąć swych wierzytelności. Nie jest jednak koniecznym, aby wierzyciel prowadził egzekucję, wystarczy jeśli wykaże w sposób niewątpliwy, że spółka niema majątku lub, że majątek jest tak obciążony, że egzekucja z góry skazana jest na bezowocną. Takim dowodem bezskuteczności egzekucji może być zaświadczenie komornika o braku przedmiotów podlegających egzekucji lub złożenie wykazu majątku i przysięgi wyjawnienia przez członków zarządu.

Jeżeli jest kilku członków zarządu, to odpowiadają w razie bezskutecznej egzekucji za zobowiązania spółki solidarnie, znaczy to. że wierzyciel może zapozwać zależnie od swego wyboru jednego tylko członka zarządu o całą pretensję lub też wszystkich, przy czym jeśli jeden członek zarządu zobowiązania wypełnił i zapłacił, to może żądać zwrotu od pozostałych członków zarządu w częściach jakie na nich przypadają, z reguły w częściach równych. Roszczenie przeciwko członkom zarządu z powyższego tytułu przedawnia się po latach 20-tu.

W pewnych jednak wypadkach członkowie zarządu mogą uchylić się od tej osobistej odpowiedzialności a mianowicie jeśli wykażą, że w właściwym czasie zgłosili upadłość spółki lub postępowanie układowe lub że niezgłoszenie upadłości (postępowa-

nia układowego) nastąpiło nie z ich winy, albo wreszcie, że mimo niezgłoszenia upadłości (postępowania układowego) wierzyciel nie poniósł szkody.

Przez zgłoszenie upadłości w właściwym czasie należy rozumieć zgłoszenie upadłości w ciągu dwóch tygodni od zaprzestania płacenia długów przez spółkę względnie w ciągu dwóch tygodni od chwili stwierdzenia, że passywa przewyższają aktywa spółki. Ciężar dowodu powyższych okoliczności ciąży na członkach zarządu, znaczy to, że członek zarządu, który chce się zwolnić od zobowiązania winien w procesie udowodnić, że zgłosił upadłość, wzgl. że niezgłoszenie nie nastąpiło z jego winy, lub wreszcie że wierzyciel nie poniósł szkody. **A. T.**

Doniosłe orzeczenie N. T. A. w sprawie uprawnień płatników.

Do wiadomości wszystkich Izb skarbowych podane zostało niezwykle doniosłe orzeczenie Najwyższego Trybunału Administracyjnego, dotyczące uprawnień płatników podatkowych w postępowaniu odwoławczym.

W konkretnym wypadku władza wymiarowa zakwalifikowała komisową sprzedaż węgla, jako sprzedaż towarową, wymierzając wyższy podatek. Płatnik odwołał się, przyczym instancja odwoławcza wymiar zatwierdziła, nie podając bliższego uzasadnienia.

N. T. A. uznał, że w tych wypadkach, gdy płatnik kwestionuje wogóle prawo poboru podatku, lub jego rozciągłość, władza wymiarowa jest obowiązana do wskazania konkretnych faktów uzasadniających na czym opiera ona swe stanowisko.

Fakty te powinny być zakomunikowane płatnikowi przed powzięciem decyzji, by umożliwić mu należytą obronę. (L. rej. 811/37).

Straty na kapitale obrotowym.

W motywach wyroku z dnia 2. 9. 1938 r. L. Rej. 2816-38 — 2819/38, 3693/37 — 3696/37 Najwyższy Trybunał Administracyjny wypowiedział pogląd, że straty na kapitale obrotowym przedsiębiorstwa przemysłowego lub handlowego, ulokowanym w bankach na rachunek bieżący, stanowią w myśl art. 6 ustawy o podatku dochodowym — potrącalny koszt uzyskania dochodu. Straty bowiem na rachunku bieżącym w banku nie mają z reguły dla przedsiębiorstwa innego charakteru, jak straty na wierzytelnościach handlowych z tytułu udzielanego kredytu towarowego, jak straty na wartościach remanentów surowców, półfabrykatów i towarów gotowych itp. — są więc stratami eksploatacyjnymi, jakie niespornie stanowią w przedsiębiorstwie jeden z elementów kształtowania się dochodu, jeden z kosztów uzyskania, zabezpieczenia i zachowania dochodu.

Umowa co do godzin nadliczbowych.

Z orzeczenia S. N. Izby Cywilnej z dnia 29 września 1937 r. I. C. I. 3470/36.

Jeżeli pracodawca zastrzegł w umowie o pracę nadliczbową zleconą pracownikowi, że będzie honorował tylko pracę nadliczbową zleconą pracownikowi pisemnie, to pracownik, nie uzyskawszy, zgodnie z umową, takiego polecenia na piśmie i pozbawiwszy pracodawcę służącemu mu prawa kontroli, czy praca w godzinach nadliczbowych miała miejsce, była wywołana potrzebą i została wykonana z korzyścią dla pracodawcy, nie może domagać się wynagrodzenia za taką pracę w godzinach nadliczbowych.

Wynagrodzenie za niewykorzystany urlop.

Orzeczenie Izby Cywilnej S. N. z dn. 23 lutego 1938 r. Nr. C. I. 1937/37.

Zasada prawna. Prawo pracownika do urlopu wygasa z końcem roku kalendarzowego (chyba, że nie wykorzystał urlopu z powodu choroby), a zatem pracownik, który nie korzystał z należnego mu urlopu w toku roku kalendarzowego, nie może żądać z tej racji dodatkowego wynagrodzenia, przy czym zasada powyższa winna mieć zastosowanie i w razie odmowy ze strony pracodawcy przyznania pracownikowi należnego urlopu.

Stopa zyskowności — Zastosowanie przez władze wyższej niż normalna.

Brak w aktach usprawiedliwienia zastosowania stopy zyskowności wyższej, niż normalna, stanowi wadliwość postępowania. Wyrok NTA z 7 kwietnia 1937 r. l. rej. 5545-35.

Samorząd gospodarczy przeciw ustaleniu ryczałtów podatkowych na podstawie „ogólnej znajomości stosunków gospodarczych przedsiębiorstwa".

Ministerstwo Skarbu rozesłało do organizacyj samorządu gospodarczego do zaopiniowania projekty rozporządzeń w sprawie zryczałtowania w latach 1939 i 1940 podatków obrotowego i dochodowego. Związek Izb Przem. Handl. ocenił dodatnio wprowadzenie jednakowych przepisów proceduralnych, wysunął jedynie zastrzeżenia co do terminów płatności obu tych podatków, aby się one nie zbiegały.

Związek wysunął też postulat, aby przy ustalaniu wymiaru ryczałtu mogły być dopuszczone do przeprowadzenia t. zw. ugody z urzędem skarbowym również inne osoby, występujące w imieniu płatnika (np. członkowie rodziny, pracownicy, *przedstawiciele danej organizacji zawodowej* lub t. p.).

Specjalne zastrzeżenia wysunął Związek Izb przeciwko praktykowanemu powszechnie ustalaniu ryczałtów podatków na podstawie »ogólnej znajomości stosunków gospodarczych przedsiębiorstwa«, co zresztą przewidziane jest i tak też jest określone w projektowanych rozporządzeniach. Zdaniem Związku Izb stosowanie takiej zasady doprowadziłoby niechybnie do niewłaściwych wymiarów, gdy tymczasem ordynacja podatkowa wyraźnie ustanawia obowiązek oparcia wymiarów na materiale faktycznym.

Poza tym w odniesieniu do podatku obrotowego Związek Izb wypowiedział się ponownie za podniesieniem kwoty obrotu, podlegającej opodatkowaniu, z 50 do 75.000 zł. aby w ten sposób można było objąć ryczałtem większą ilość przedsiębiorstw. W odniesieniu do podatku dochodowego Związek wysunął zastrzeżenia, aby wprowadzenie ryczałtu na rok 1939 i 1940 nie pociągnęło za sobą zawieszenia na ten okres czasu stosowania ulg rodzinnych i tych ulg, jakie przyznawało się dotychczas płatnikom z powodu nadzwyczajnych wydarzeń i okoliczności, zmniejszających ich siłę płatniczą.

O scalenie podatku od obrotu mąką.

Z pośród aktualnych spraw w zakresie podatków bezpośrednich, bezwątpienia na pierwsze miejsce wysuwa się obecnie kwestia wymiaru podatku obrotowego od obrotów artykułami pierwszej potrzeby, a przede wszystkim od takiego artykułu powszechnego i codziennego użytku, jakim jest bezwątpienia chleb,a w nieco szerszym ujęciu pieczywo.

Już z chwilą wejścia w życie ustawy z dnia 5 sierpnia 1938 r. o środkach finansowych na popieranie gospodarczo uzasadnionego kształtowania cen artykułów rolniczych, zagadnienie systemu pobierania podatku od obrotu mąką stało się sprawą niezmiernie aktualną. Chodzi tu bowiem albo o utrzymanie na okres najbliższy wymiaru tego podatku w formie dotychczasowej, bądź też w formie innej, a mianowicie scalonego podatku obrotowego, o którym jest mowa w artykule 9 (3) ustawy z dnia 4 maja 1938 r. o podatku obrotowym. Ustawa powyższa m. in. upoważnia ministra skarbu do wprowadzenia od obrotów, wynikających ze sprzedaży poszczególnych rodzajów towarów, scalonego podatku obrotowego od wszelkich faz i rodzajów obrotów.

Przy koncepcji scalonego podatku następujące fazy i obroty musiały by być wzięte pod uwagę, mianowicie: zakup mąki w młynie przez piekarza względnie kupca - hurtownika, odsprzedaż mąki przez kupca - hurtownika detaliście względnie piekarzowi, następnie sprzedaż mąki lub pieczywa do drobnych sklepów i wreszcie sprzedaż tych artykułów konsumentowi. Jak więc widzimy fazy obrotów są różnorakie, a zatym i sama stawka podatkowa, obejmująca wszelkie fazy musiała być ustalona w wysokości dość znacznej, nie przekraczającej jednak 6 proc. ceny mąki. Stąd wniosek, że ewentualnym podejściem do ustalenia wysokości stawki scalonego podaktu obrotowego było by ustalenie opłaty w pewnym procencie w stosunku do obowiązującej stawki (opłaty) od mąki, pobieranej w sumie zł. 3.— od 100 kg: np. 50 proc. tej opłaty czyli 1.50 zł. wyniosło by od 100 kg. mąki lub od 130 kg. pieczywa (przypiek). Nie przesądzając jednak ostatecznie wysokości stawki, którą należałoby ściślej sprecyzować przy scalonym podatku obrotowym, należy jednak zaznaczyć, że samo już podejście do tego zagadnienia, mającego na celu unormowanie podstawowego zagadnienia wymiaru podatku obrotowego, poczynając od roku gospodarczego i podatkowego 1939 — wpłynęłoby dodatnio na ostateczne przesądzenie i ustalenie formy poboru tego podatku przez jego scalenie.

W związku z tym cały szereg przedsiębiorstw, jak młyny, piekarnie, cukiernie, kupcy - hurtownicy oraz drobni kupcy miałyby sprawę tak ważnego podatku uregulowaną w formie ogólnego jej załatwienia, zamiast kłopotliwej formy wymiaru indywidualnego. Stąd płynęłyby korzyści dla kilkudziesięciu tysięcy płatników (przypuszczalnie od 60 do 70 tysięcy) oraz dla Skarbu Państwa w postaci zlikwidowania indywidualnych wymiarów podatku obrotowego.

Również są ważne i inne okoliczności, mianowicie kwestia uregulowania prowadzenia ksiąg handlowych, tak aktualna np. dla zawodu piekarskiego itp. W końcu nadmienić należy, iż cechy oraz organizacje piekarskie ostatnio na licznych zebraniach domagały się definitywnego uregulowania tej sprawy, co leży w interesie ogółu piekarstwa oraz Skarbu Państwa. Bowiem ten sposób uregulowania tej sprawy nie byłby uzależniony od faktu prowadzenia prawidłowych ksiąg, lub ich nieprowadzenia, co jest gospodarczo niezdrowym regulowaniem spraw obciążenia podatkowego dla takich artykułów powszechnego spożycia, jakim jest przede wszystkim pieczywo.

Przypuszczać należy, iż wyżej podane argumenty znajdą jak najszersze uwzględnienie w sferach miarodajnych, o co zabiega samorząd gospodarczy.

Czas odnowić prenumeratę na czwarty kwartał!

PRZEGLĄD KUPIECKI ŚLĄSKI

Zagadnienie zysku kupieckiego

Na ten ciekawy temat zamieszcza J. Dobraczyński w ostatnim numerze „Tygodnika Handlowego" następujące uwagi:

„Sprawa na ogół uległa w ostatnich czasach zmianie. Potężny ruch zrzeszonego kupiectwa w oparciu o teoretyczne studia fachowe oraz o fachową prasę dąży do przywrócenia należytej roli kupcowi w punkcie skrzyżowania dróg podaży i popytu. Produkcja, która niewątpliwie ulegnie przemianie w swej strukturze, nabierając charakteru zdecentralizowanego, będzie musiała liczyć się przede wszystkim z postulatami sfer kupieckich, będących wyrazicielami rynku. W ten sposób nastąpi koniec wielkokapitalistycznej fikcji, zwanej »produkcją dla produkcji«.

W tym świetle trzeba sobie zbudować należyty pogląd na sprawę zysku kupieckiego w przyszłości i kierunku, w jakim winien się on kształtować. Przede wszystkim musimy sobie uświadomić, co się składa na ten zysk. Będzie tu więc wchodzić w grę:

a) wynagrodzenie kupca za jego pracę i starania;

b) koszt ewentualnego ryzyka, zawsze i nieuchronnie spotykanego w handlu;

c) amortyzacja urządzeń sklepowych;

d) wkłady w przewidywaną rozbudowę interesu handlowego;

e) ubezpieczenie na starość, na wypadek choroby, niezdolności do pracy itp.

Punkty b) i c) dadzą się dość łatwo określić na podstawie statystyki doświadczalnej. Podobnie ma się z kwestią ubezpieczeń, które łatwo można będzie ustalić, jeżeli odnajdzie się właściwą podstawę dochodową (czyli punkt a).

Pewne wątpliwości nasuwać więc mogą tylko punkty a) i d). Jeżeli chodzi o kwestię rozbudowy przedsiębiorstwa handlowego, to rzecz jasna nikt tego stanowiska nie uzna chyba za jakąś anormalną tendencję. Wręcz przeciwnie. Zdrowa struktura społeczeństwa wymaga nieuchronnie, aby nastąpiło w życiu jednostki wraz z upływającymi latami stałe wzmaganie się dobrobytu. Obowiązki ludzkie, aż do pewnej granicy, wciąż wzrastają i aby im stawić czoło człowiek musi zarabiać coraz więcej. Byłoby to natomiast objawem nieco poniżającym a w każdym razie dydaktycznie ujemnym, gdyby ten wzrost zarobków pokrywał się z oddaleniem danej jednostki od pracy (co ma np. miejsce w życiu urzędniczym). Kupiec, który przy swoim warsztacie przeżył 30 — 40 i więcej lat, wcale nie pragnie razem ze swym doświadczeniem zagrzebać się w nieróbstwie. Kapitał lat doświadczeń obecnie ofiarowuje mu procenty, które przeznaczyć może zarówno dla siebie, dla swej rodziny jak i na wzmacnianie podstaw przedsiębiorstwa.

Ludzi, którzy mieliby obawy, że w ten sposób kładziemy podwaliny pod przyszły scentralizowany i zmonopolizowany handel, winniśmy uspokoić. Dobrze postawione przedsiębiorstwo handlowe wcale nie żywi i nie będzie żywić tendencyj tak charakterystycznych właśnie dla przedsiębiorstw młodych, służących hasłu prędkich i dużych zysków. Sklep powiększa się, tzn. wciąga w swoją orbitę coraz szerszą rzeszę konsumentów. Ale i życie nie stoi na miejscu, lecz rośnie w siłę i w nowe potrzeby. Firma, która się nie rozwija, musi pozostać w tyle, ergo musi być przez inne prześcigana, ergo wreszcie musi upaść. Handel jest zawodem żywym, wymagającym od oddających się mu kontaktu z życiem, a kto tego warunku nie dopełnia sam ponosić winien odpowiedzialność za swoją lekkomyślność."

PORADNIA PODATKOWO - BUCHALTERYJNA.

Stowarzyszenie Kupców G/Śl. w Katowicach przypomina swoim członkom, że prowadzi pod kierownictwem pp. Dr. Goldsteina i Dr. Rapoporta bezpłatną poradnię podatkowo - buchalteryjną.

Członkowie Stowarzyszenia winni we własnym interesie korzystać z poradni.

KONKURS WYSTAW W KATOWICACH.

Członków Stowarzyszenia Kupców G/Śl., którzy dotąd nie zgłosili swoich wystaw do konkursu, uprasza się o bezzwłoczne uskutecznienie zgłoszeń w biurze Stowarzyszenia Katowice, pl. Wolności 9, pisemnie lub telefonicznie (Nr. 325.03).

ZASTĘPSTWO DO ODDANIA.

Izba Przem. Handl. w Katowicach komunikuje, że jedna z firm holenderskich, wyrabiająca narzędzia ze specjalnej twardej stali, materiały do spawania i specjalną stal twardą, poszukuje solidnego i ruchliwego zastępcy dla swoich wyrobów.

Firmy członkowskie interesujące się objęciem wspomnianego zastępstwa zechcą, z powołaniem się na Nr. 22529/38/T, zgłosić się w Izbie Przem.-Handlowej w Katowicach.

KOLUMNA MŁODEGO KUPCA

Wynik I-go Konkursu Redakcji „Przeglądu Kupieckiego“.

W wyniku ogłoszonego konkursu dla uczniów i uczennic żydowskich średnich szkół handlowych i gimnazjów kupieckich na temat „co rozumię przez określenie przedsiębiorczy i pełen inicjatywy kupiec“ — sąd konkursowy na skutek małej liczby nadesłanych prac przyznał 1 nagrodę (wieczne pióro) którą otrzymała: Maryla Künstlerówna ucz. klasy II-ej B. Żyd. Szkoły Handlowej Krakowskiego Stowarzyszenia Kupców.

Ponadto sąd konkursowy wyróżnił pracę Izraela Klettera (Ottynia, wojew. stanisławowskie) ucznia Gimnazjum Kupieckiego w Stanisławowie oraz Leona Weisberga ucznia II-ej klasy Żyd. Średniej Szkoły Handlowej Krakowskiego Stowarzyszenia Kupców.

Redakcja P. K.

Nagrodzoną pracę uczennicy Maryli Künstlerównej zamieszczamy poniżej bez zmian.

„Co rozumię przez określenie przedsiębiorczy i pełen inicjatywy kupiec“.

Na każdym kroku spotykamy się ze słowem »kupiec«. Nie zawsze jednak ludzie posługują się nim na miejscu i właściwie. Zasadniczo, pod tym terminem, rozumiemy człowieka, trudniącego się zawodowo pośredniczeniem między producentami a konsumentami w celu osiągnięcia zysku. Jest to jednak definicja bardzo szeroka i w fachowym ujęciu rozbita jest na określenia ściślejsze a mianowicie: hurtownik, detalista i kramarz. Właściwe są tylko pierwsze dwa określenia, natomiast trzecie z nich należy w zupełności wyłączyć, jako nieporozumienie konieczne, wywołane brakiem ścisłego rozgraniczenia pomiędzy detalistą a kramarzem.

Obecnie władze skarbowe starają się taką granicę wytworzyć, przez badanie obrotów poszczególnych przedsiębiorstw w różnych branżach. Takie zróżniczkowanie pozostanie sztucznym, ponieważ uwzględnia ono w małym tylko stopniu warunki zewnętrzne przedsiębiorstwa czyli jego możliwości objektywne jak: lokal, położenie, charakter okolicy, możliwości finansowe itp.

O ile chcemy właściwie scharakteryzować dane przedsiębiorstwo, w celu stwierdzenia jakim je określić mianem, należy zaobserwować całokształt jego pracy, ocenić jego wysiłki, a po przeprowadzeniu tej gruntownej analizy możemy dopiero wydać miarodajne określenie do jakiej kategorii dane przedsiębiorstwo mamy zaliczyć, i czy właściciel zasługuje na miano kupca.

Jako sprawdziany powyższych twierdzeń należałoby ustanowić następujące punkty, które pozwolą zorientować się w sytuacji:

1) Osoba kupca,
2) jego zdolności w tym kierunku,
3) dobór lokalu i punktu dla danego przedsiębiorstwa.
4) sposób prowadzenia i wygląd zewnętrzny przedsiębiorstwa,
5) zakupy,
6) reklama i obsługa,
7) sprzedaż.

Osoba kupca: Przede wszystkim kupiec musi posiadać pewien zasób wiedzy fachowej, niezbędnej przy prowadzeniu jakiegokolwiek przedsiębiorstwa, gdyż w innym wypadku będzie się on bawił po raz drugi w Kolumba odkrywając rzeczy stare, w kołach fachowych już doskonale znane, w możliwie skończonej już formie co niewątpliwie skończy się w najlepszym wypadku pokaźną stratą czasu jeżeli już nie pieniędzy. Wyładowywana w taki sposób inicjatywa zmarnowaną została bezproduktywnie, co już samo jest stratą. Poza wiedzą ściśle fachową wymagana jest jeszcze wiedza ogólna. Kupiec musi władać panującym językiem poprawnie winien mówić uprzejmie i rzeczowo, w dalszym ciągu musi być jego wygląd zewnętrzny miły i estetyczny, gdyż w innym wypadku ujemne wrażenie będzie musiał nadrabiać dużym wysiłkiem, co ujemnie wpływa na jego pracę w innym kierunku. W swoim własnym interesie kupiec powinien odznaczać się: roztropnością, bystrością umysłu, energią, zrównoważeniem, pracowitością, uczciwością i lojalnością, które to cechy pomogą mu do zdobycia zaufania u odbiorcy.

Jego zdolności w tym kierunku: Kupiec musi bez względu na wiedzę teoretyczną, posiadać odpowiednią praktykę branżową, a co za tym idzie doświadczenie fachowe. Bez tego rodzaju dopełnienia wykształcenia postępuje tak samo niewłaściwie jak i ten bez kwalifikacji z tą różnicą, iż po krótkiej nieraz praktyce pod umiejętnym kierownictwem wiadomości teoretyczne nabierają życia i stają się czynnikami usamodzielniającymi posiadacza. Na gruncie wykształcenia fachowego rozwinąć się może dopiero właściwie konieczna pełnia inicjatywy. Na takim podłożu inicjatywa wraz z energią mają wszelkie szanse do rozbłyśnięcia w całej okazałości. Cenione i ważne jest także u kupców charakterystyczne, zimne, nie egzaltowane podejście do rzeczy. Energia kupca wyraża się pozatem w stosowaniu najnowszych zdobyczy, w utrzymaniu w odpowiednim rygorze personelu jak i stałej pracy nad rozwojem przedsiębiorstwa. Kupiec odznaczający się powyższymi cechami powinien służyć jako wzór społeczeństwu.

Dobór lokalu i punktu dla danego przedsiębiorstwa: Odrazu przy wejściu do przedsiębiorstwa możemy osądzić kupca, po wyglądzie zewnętrznym jego lokalu. Na tej podstawie możemy też powiedzieć czy kupiec ten odznacza się energią i inicjatywą, czy też nie. Lokal powinien być przystosowany do rodzaju przedsiębiorstwa i do artykułów i do rozmiarów. Sam wybór wiele już mówi. Energiczny kupiec

dokona właściwego wyboru i wyszuka sobie lokal taki, który pod każdym względem odpowiadał będzie potrzebom jego przedsiębiorstwa. Potrafi on należycie ocenić walory lokalu jako takiego, dzielnicę, w jakiej się znajduje, jaka go tam będzie odwiedzała klientela i jakie będzie miała wymagania. To też kupiec, w całym tego słowa znaczeniu, licząc się z tym, nie wynajmie pierwszego z brzegu wolnego lokalu, ale będzie szukał tak długo, aż znajdzie lokal, który będzie odpowiadał temu celowi.

Sposób prowadzenia i wygląd zewnętrzny przedsiębiorstwa. Jedną z najważniejszych zalet kupca jest umiejętne prowadzenie przedsiębiorstwa w tej też dziedzinie ma szerokie zastosowanie energia i inicjatywa. Obejmuje ten dział całokształt pracy i trudno byłoby w krótkim artykule wyliczyć wszystkie możliwości zastosowania tychże. Niezwykle ważnym czynnikiem jest też zewnętrzny wygląd przedsiębiorstwa. Wiemy z doświadczenia, że ładna wystawa przyciąga klientów, ale nie tylko okno wystawowe ma to zadanie, także wnętrze sklepu powinno odznaczać się dobrym smakiem i estetycznie ułożonymi towarami zwłaszcza obecnie bardzo popularne są takie okna wystawowe, które udostępniają klienteli obserwowanie wnętrza sklepu z ulicy. Energia i inicjatywa zezwalają kupcowi na niepozostawanie w tyle, co przychylnie osądza klientela.

Zakupy: Pierwszym zadaniem każdego kupca jest dokonanie zakupu. Jest to czynność niezwykle doniosłej wagi to też kupiec musi natężyć przy niej całą swoją energię i ostrożność. Kupiec energiczny pełen inicjatywy potrafi dotrzeć do najwłaściwszych źródeł zakupu bez względu na to, czy będzie on detalistą czy hurtownikiem. Rezultatem takiej polityki zakupu będzie zadowolenie klienteli, której udostępnione zostanie tanie nabycie dobrego towaru, oraz zadowolenie własne kupca, który w ten sposób osiągnie należny mu zysk. Inicjatywa wyzwala się w tej dziedzinie w formie ciągłego szukania nowych kombinacji importowych, tak aby w stosunku do konkurencji był zawsze o stopień wyżej!

Reklama i obsługa: Reklama i obsługa są to dwa bliźnie działy, najzupełniej się łączące, bo »dobra obsługa jest najlepszą reklamą«. Reklama, to jeden z najważniejszych czynników wpływających na pomyślny rozwój przedsiębiorstwa to też nowoczesny kupiec wielką do niej przykłada wagę »reklama rządzi światem« — popularne to hasło winno znaleźć zastosowanie w każdym energicznie prowadzonym handlu. Inicjatywa, to oryginalna i efektowna reklama. Analogicznie przedstawia się sprawa obsługi. Energiczny kupiec nie zezwala ani sobie ani personelowi na poufałe i ospałe obsługiwanie klientów. Przy dobrej organizacji sklepu wszystko musi iść jak na sprężynach, szybko, zwinnie, uprzejmie i z uśmiechem na ustach. Takie postępowanie wywiera dodatnie wrażenie na kupujących i zaskarbia ich sympatię.

Sprzedaż: Trudno jest sprzedawać, sprzedaż jeko końcowy etap wysiłków kupca musi wypaść odpowiednio. Całe uprzednie wyzyskanie swoich własnych sił teraz zostaje zrealizowane i należycie ocenione. Sprzedaż jest wynikiem całości uprzednio opisanej, dlatego jeżeli przyjmiemy, że nasz kupiec jest energiczny i pełen inicjatywy, to sprzedaż pójdzie jak z płatka. Odbiorcy będą pchać się drzwiami i oknami co będzie konsekwentnym wynikiem jego dotychczasowej pracy. Tak moim skromnym zdaniem wygląda kupiec pełen inicjatywy oceniany na podstawie przytoczonych na wstępie sprawdzianów.

Maryla Künstlerówna
ucz. kl. II. b. Żyd. Szkoły Handlowej
Krakowskiego Stow. Kupców.

Jak są rozmieszczone sklepy w Krakowie?

Młodzież klas I-szych Żydowskiego Gimnazjum Kupieckiego Krakowskiego Stowarzyszenia Kupców w Krakowie dokonała, po czterech miesiącach nauki, w ramach nauki organizacji i techniki handlu, — badania rozmieszczenia sklepów detalicznych na terenie trzech dzielnic Krakowa: I. tj. Śródmieścia, VII. tj. Stradomia i VIII. tj. Kazimierza.

Zaczęło się od tego, że Szkoła zakupiła w Zarządzie Miejskim dużą mapę Krakowa o podziałce 1:10.000. Ponieważ mimo całej dokładności mapa ta okazała się za mała, młodzież powiększyła blisko o 20 razy te części mapy, które przedstawiają wymienione dzielnice. Jak? Przy pomocy epidiaskopu w pracowni szkolnej. Skutkiem tych zabiegów uzyskano 9 map na 9 arkuszach papieru o formacie 90×125 cm i podziałce około 1:500. Na tych mapach widoczny jest i to wyraźnie nie tylko każdy dom, ale nawet każdy występ muru.

Dalszym etapem był przydział odcinków ulic celem zbadania branżowego rozmieszczenia sklepów detalicznych. Na podstawie ołówkowego szkicu kartograficznego o podziałce około 1:500, wykonanego w pracowni szkolnej przy pomocy epidiaskopu, miał każdy »badacz« wyciągnąć tuszem na arkuszu rysunkowym plan swego odcinka, następnie wypełnić tzw. karty badawcze ze spisem sklepów i stałych miejsc sprzedaży ulicznej i z zaznaczeniem symboli branżowych. Posługując się takimi symbolami, uczniowie zaznaczali następnie na swoich planach rozmieszczenie sklepów w poszczególnych domach ich odcinka. Np. czerwone nożyce oznaczają sklep z materiałami lub konfekcją, znak Monopolu Tytoniowego »T« reprezentuje sklep tytoniowy, kijek narciarski — sklep sportowy itd. Uczniowie wykonali również kartę uwag dotyczących rozmieszczenia sklepów. W zakres tych uwag wchodziły próby charakterystyki dzielnicy i ulicy, spostrzeżenia w sprawie organizacji i urządzenia przedsiębiorstw, asortymentu i czystości, kwestii zakładania nowych sklepów i stosunku handlu detalicznego osiadłego do handlu ulicznego o niestałej siedzibie. Uwagi jednych »badaczy« starały się dawać uzasadnienia zaobserwowanych faktów, podczas gdy inne uwagi znajdują usprawiedliwienie tylko w wieku autorów: 13 lat. Objektywnie jednak stwierdzić należy, że młodzież czujnie rejestruje. co widzi. Oto np. notatka o »trąceniach« na tandecie: »Na tandecie panuje dziwny sposób zawierania transakcyj: zgodę i odmowę wyraża się przez wzajemne uderzenia w ręce«.

Było obowiązkiem każdego ucznia nie tylko zbadać swój odcinek, ale również skontrolować wyniki badania wyznaczonego kolegi, za którego pracę był współodpowiedzialny.

W oznaczonym terminie uczniowie obowiązani byli oddać swoje teczki »badawcze« z wypracowaniami na papierze formatu znormalizowanego. Nastąpiła ostatnia kontrola. Okazało się przy niej, iż większość prac była bez zarzutu, nie brak było prac wzorowych, ale — szczerze mówiąc — znalazły się również prace z większymi usterkami. Po przeglądzie i poprawieniu tych prac przyszła kolej na uczniów-grafików »pierwszej kolejki«. Planty na planach zazieleniły się. Na innych mapach przyniosła ożywienie modra wstęga Wisły i sadzawka dla łabędzi na Plantach. Wzdłuż ulic i placów rozsiadły się gęsto sklepy, stragany i kioski. Branże symbolizują różnobarwne znaki wykonane w tuszu i odbitki małych pieczątek, wyciętych specjalnie z gumy. Dużej uwagi, cierpliwości i pilności wymagały dwie linie handlowe: od IV. mostu do Bramy Floriańskiej i od III. mostu do Rynku Gł. A wiele pracy nastręczały stoiska w Sukiennicach, w Jatkach Dominikańskich, na Placu Nowym i na ul. Szerokiej i Pl. Bawół w dniach targu na tandecie!

Mapy spełnią zadanie ważnej pomocy naukowej. Z roz-

mieszczenia sklepów detalicznych w trzech dzielnicach Krakowa można snuć umotywowane wnioski, jakie warunki wpływają na wybór miejsca pod sklep oznaczonej branży, jakie sklepy branżowe skupiają się przy jednej ulicy, jakie dopełniają się, jakie ze sobą konkurują, a jakie są rozrzucone po całym mieście, gdzie są martwe punkty itd. W ten sposób młodzi adepci wiedzy handlowej nabiorą poglądowo przekonania o ważności badania rozmieszczenia sklepów przy założeniu sklepu i przy analizie przyczyn rozkwitu lub zastoju sklepu. Może w ten sposób unikną przykrych doświadczeń w późniejszym życiu zawodowym za ladą.

Adolf Nattel.

KRONIKA

Z działalności Związku Stowarzyszeń Kupieckich Małopolski Zachodniej.

W związku z zapadłymi ostatnio uchwałami Prezydium Związku Stow. Kupieckich Małopolski Zach. o czym donosiliśmy w ostatnim numerze „Przeglądu Kupieckiego“ wydelegowano do Chrzanowa, gdzie zjechali się przedstawiciele organizacji Oświęcimia i Jaworzna, p. red. Hofstättera i Dr. Freudenheima. Delegaci Związku odbyli naradę z przedstawicielami wyż. wymienionych organizacji w lokalu Chrzanowskiego Stowarzyszenia Kupców, w czasie której wyłuszczyli program pracy organizacyjnej mającej na celu uaktywnienie działalności Stowarzyszenia a w szczególności działalności oświatowej, celem podniesienia poziomu kupiectwa prowincjonalnego. Ponadto mając na uwadze konieczność intensywnej i zwartej akcji konstruktywnej wśród szerokich sfer kupieckich zrzeszonych w poszczególnych stowarzyszeniach prowincjonalnych i rozbudowania agend w kierunku zespolenia organizacyjnego, — omówiono poszczególne zagadnienia organizacyjne. Celem utrzymywania stałego kontaktu ze Związkiem w Krakowie postanowiono, że najbliższy przyjazd delegatów z Krakowa nastąpi 15 bm. w związku z odbyć się mającym w tymże dniu Walnym zebraniem Stowarzyszenia Kupców w Chrzanowie.

Do Nowego Targu oraz Zakopanego wyjechał delegat Dr. Thaler, celem ożywienia działalności tamt. Stowarzyszenia.

Sprawozdanie z posiedzeń wydziału i uchwał powziętych na powyższych zebraniach zamieścimy w najbliższym czasie.

Wygaśnięcie dotychczasowych ulg budowlanych.

Z dniem 1 stycznia 1939 r. traci moc obowiązującą ustawa z dnia 24 marca 1933 r. o ulgach dla nowowznoszonych budowli (Dz. U. R. P. Nr. 22, poz. 173). Prawo do ulg przewidzianych w tej ustawie mogą nabyć po raz ostatni wyłącznie te osoby fizyczne i prawne, które w terminie do dnia 31 grudnia 1938 r. rozpoczęli budowę domów mieszkalnych lub innych budowli. Za rozpoczęcie budowy uważa się, zgodnie z przepisami art. 43 ustawy z dnia 9 kwietnia 1938 r. o ulgach inwestycyjnych (Dz. U. R. P. Nr. 26, poz. 224), założenie fundamentów. Aby więc nabyć prawo do ulg, przewidzianych w ustawie z dnia 24 marca 1933 r., obowiązkiem płatnika będzie udowodnienie, że w dniu 31 grudnia 1938 r. były założone fundamenty pod budowany przez niego dom. Dowodem takim będzie zaświadczenie władzy, sprawującej nadzór nad budownictwem, stwierdzające istnienie w tym dniu fundamentów.

We własnym interesie osób, wznoszących domy, leży więc, by dostatecznie wcześnie zaopatrzyły się one w takie zaświadczenia, gdyż stanowić one będą dla władz skarbowych najbardziej miarodajny dowód; brak ich może pozbawić te osoby prawa do ulg. przewidzianych w ustawie z 1933 r.

Świadectwa przemysłowe dla sklepów tytoniowych.

Ministerstwo Skarbu zezwoliło z urzędu na prowadzenie w roku 1939 przedsiębiorstwom detalicznej sprzedaży wyrobów tytoniowych:

a) na podstawie świadectwa przemysłowego kategorii trzeciej przedsiębiorstw handlowych — jeżeli otrzymana przez przedsiębiorstwo w roku 1938 od Polskiego Monopolu Tytoniowego prowizja nie przewyższa kwoty 12.000 złotych w stosunku całorocznym,

b) na podstawie półrocznego świadectwa przemysłowego kategorii drugiej przedsiębiorstw handlowych — jeżeli otrzymana w roku 1938 przez przedsiębiorstwo prowizja przewyższyła kwotę 12.000 zł.

Przedsiębiorstwa powyższe mogą nabywać świadectwa przemysłowe na rok 1939 w terminie do 15. I. 1939 roku.

Obniżka komornego przedłużona.

W Dzienniku Ustaw nr. 1 z dn. 5 bm. ogłoszono ustawę o przedłużeniu obniżki komornego.

Ustawa ta postanawia, że obniżka komornego przyznana dekretem Prezydenta R. P. z dn. 14. listopada 1935 r. przedłuża się na czas od dn. 1 stycznia 1939 r. do dn. 31 marca 1940 r. Począwszy od dn. 1. kwietnia 1940 r. wysokość komornego wzrastać będzie co kwartał o 2,5 proc. podstawowego lub umownego komornego aż do osiągnięcia pełnej jego wysokości.

Z CENTRALI ZWIĄZKU KUPCÓW

Akcja Centrali Związku Kupców na rzecz Funduszu Obrony Narodowej.

Delegacja C. Z. K. u p. Ministra Przemysłu i Handlu, Antoniego Romana.

Dnia 21 grudnia 1938 r. p. Minister Przemysłu i Handlu, Antoni Roman, przyjął delegację Centrali Związku Kupców w osobach pp.: Prezesa A. Gepnera, Juliana Glassa i inż. M. Zajdenmana, która złożyła na ręce p. Ministra sumę zł. 25.000.—, jako częściową ofiarę na cele, związane z obronnością kraju — w ramach prowadzonej przez Związek akcji zbiórkowej.

Suchy tekst powyższej wiadomości zawiera właściwie tylko fragment ogólnej działalności Centrali na rzecz dozbrojenia armii. Akcję zbiórkową na F. O. N. podjęła bowiem Cantrala jako jedno z najistotniejszych i najbardziej podstawowych zadań wszystkich organizacyj społecznych w chwili obecnej.

Z tego wychodząc założenia, C. Z. K. jeszcze w miesiącu kwietniu r. b. powołała do życia Komitet Główny Zbiórki na Dozbrojenie Armii Centralnych Organizacyj Kupiectwa Żydowskiego, którego zadaniem jest intensywna akcja zbiórkowa na rzecz Funduszu Obrony Narodowej oraz koordynowania akcji zbiórkowej wśród kupiectwa żydowskiego w poszczególnych ośrodkach kraju.

Na czele Komitetu stanęła Rada i Zarząd C. Z. K. in corpore z p. b. sen. R. Szereszowskim, jako Prezesem Rady C. Z. K. oraz z p. A. Gepnerem, jako Prezesem Zarządu C. Z. K. na czele, dając w ten sposób symboliczny wyraz ustosunkowania się całego kupiectwa żydowskiego do spraw, związanych z obronnością Państwa. Prace zaś ściśle wykonawcze, z uwagi na wymóg sprawności i szybkości działania, spoczęły w rękach pp.: Radcy R. Zylbersztajna, Dyr. Z. Biebersztajna i Radcy R. Taubenfelda.

Z zebranych do tej pory kwot, poza powyższą sumą zł. 25.000.—, Komitet w listopadzie 1938 r. zamówił 3 działa przeciwpancerne oraz jedno działo przeciwlotnicze za łączną sumę zł. 165.826, na którą złożyły się wyłącznie ofiary kupiectwa żydowskiego w Warszawie.

Działalność Komitetu poza stolicą, na prowincji, polega głównie na współpracy z tymi organizacjami, których przedstawiciele wchodzą do lokalnych komitetów zbiórki na FON. oraz na powoływaniu do życia Komitetów zbiórkowych organizacyj kupiectwa żydowskiego w tych miejscowościach, w których organizacje te akcję zbiórkową prowadzą samodzielnie.

Prace Komitetu znajdują się w pełnym tempie i stanowią dowód zrozumienia rzesz kupiectwa żydowskiego dla doniosłej sprawy zwiększenia naszej obronności państwowej.

Komitet koordynując akcję zbiórkową na F. O. N. całego kupiectwa żydowskiego, zbiera również dane odnośnie ofiarności indywidualnej. Całość działalności Komitetu oraz zebrane przezeń materiały znajdą swe odbicie w specjalnie wydanym sprawozdaniu.

Odznaczenie członków Centrali Złotym Krzyżem Zasługi.

P. sen. Rafał Szereszowski, prezes Rady C. Z. K. oraz p. Abraham Gepner, prezes Zarządu C. Z. K. odznaczeni zostali Złotym Krzyżem Zasługi po raz drugi.

Również Złotym Krzyżem Zasługi odznaczony został wieloletni członek Rady Centrali, p. Salomon Graff.

Obowiązki kupców rejestrowych.

Wszyscy kupcy, prowadzący przedsiębiorstwa w większym rozmiarze, obowiązani są do zarejestrowania się we właściwym Sądzie Okręgowym, przy czym należy podkreślić, że błędne jest mniemanie, jakoby za przedsiębiorstwo prowadzone w większym rozmiarze uważane były tylko takie przedsiębiorstwa, których obrót roczny przekroczył zł. 100.000. Od roku 1936 obowiązuje nowe rozporządzenie, w myśl którego niezależnie od wysokości osiągniętego obrotu za prowadzone w większym rozmiarze uważa się wszystkie przedsiębiorstwa, które wykupiły świadectwa od I do V kategorii przemysłowej, wszystkie przedsiębiorstwa I kategorii handlowej oraz wszystkie przedsiębiorstwa handlu detalicznego, przewozowe, spedycyjne i komisowe, oraz biura pośrednictwa handlowego II kategorii handlowej. Tylko przemysłowcy, którzy wykupili świadectwa przemysłowe VI doVIII kategorii przemysłowej lub kupcy, którzy wykupiil świadectwa III do V kategorii handlowej, są traktowani za prowadzących przedsiębiorstwa w większym rozmiarze w zależności od tego, czy przekroczyli 100.000 zł. obrotu rocznego.

Każdy kupiec rejestrowy jest obowiązany prowadzić księgi handlowe, a w ciągu 3-ch miesięcy po upływie roku obrachunkowego, obowiązany jest przedstawić Sądowi Rejestrowemu inwentarz i bilans. W większości wypadków termin ten upływać będzie 31 marca. Nie przedstawienie bilansu i inwentarza Sądowi Rejestrowemu w przewidzianym terminie, pociąga za sobą karę grzywny, która może być wymierzona w wysokości do 500 zł. Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i akcyjne oraz inne osoby prawne winny przedstawić Sądowi Rejestrowemu wymienione dokumenty w ciągu 2-ch tygodni po zatwierdzeniu rocznego bilansu przez organ do tego powołany.

Kupcy, którzy byli dawniej kupcami rejestrowymi, pozostają nimi dopóki na ich wniosek nie zostali skreśleni z rejestru handlowego i dopóty też są obowiązani do przedstawiania inwentarzy i bilansów Sądowi Rejestrowemu.

Tryb udzielania pozwoleń przywozowych.

Z dniem 1 bm. miał w życie wejść nowy tryb załatwiania podań na przywóz towarów reglamentowanych z zagranicy, według którego wystawianie pozwoleń na wszystkie artykuły miał przejąć komitet przywozowy Rady Handlu Zagranicznego.

Ze względu jednak na trudności techniczne utrzymany został system dotychczasowy, z podziałem na kontyngenty tzw. »plenarne«, administrowane przez Komitet Przywozowy i »regionalne«, dzielone i administrowane przez Izby Przemysłowo - Handlowe.

Zmianom uległa jedynie sama technika załatwiania podań, podlegających podziałowi »regionalnemu«, a mianowicie: w myśl nowych przepisów, począwszy od dnia 1 bm. akta, dotyczące przydziałów poszczególnych firm, mają być niezwłocznie po wystawieniu odnośnych pozwoleń przywozu przesyłane do komitetu przywozowego. W związku z tym zarządzeniem, dokonywanie wszelkich zmian i poprawek w wystawianych przez Izby Przemysłowo - Handlowe pozwoleniach siłą rzeczy będzie mogło być załatwiane nie tylko przez komitet przywozowy.

Odpowiedzi Redakcji.

Ch. Storch, Brzostek. — Orzeczenie, na które się Pan powołuje nie dotyczy w całości Pańskiego przypadku. Niemniej proszę się na powyższe orzeczenie powołać przy wniesieniu odwołania.

Premiowanie książeczek oszczędnościowych P. K. O.

Dnia 27 grudnia 1938 r. odbyło się w P. K. O. czwarte publiczne premiowanie książeczek oszczędnościowych serii V — grupy C.

W premiowaniu brały udział książeczki, na które wniesiono wszystkie wkładki za ubiegły kwartał w terminie do dnia 30 listopada 1938 r.

Premię po zł. 500.— padły na nr. nr. 821.384, 825.936, 830.400, 838. 224, 853.203, 869.310, 875.556.

Premie po zł. 250.— padły na nr. nr. 801.956, 802.163, 804.009, 804.044, 808.532, 813.190, 815.526, 826.355, 826.642, 827.222, 827.295, 828.416, 830.215, 831.975, 835.847, 836.598, 847.344, 848.409, 849.488, 854.180, 854.913, 858.278, 858.765, 867.211, 868.962, 873.641, 879.028, 880.884, 883.392, 884.062, 887.913, 889.359.

Premie po zł. 100.— padły na nr. nr. 800.548, 800.718, 801.288, 802.386, 806.919, 808.044, 809.892, 810.490, 810.765, 811.484, 811.951, 812.843, 813.242, 813.787, 814.789, 816.339, 817.120, 817.472, 817.527, 817.902, 817.947, 818.585, 818.879, 819.093, 819.580, 820.962, 822.069, 822.181, 822.342, 823.542, 825.994, 826.479, 828.273, 828.430, 828.734, 829.217, 830.258, 830.915, 831.326, 834.205, 834.390, 835.074, 836.334, 836.930, 837.008, 837.510, 837.986, 839.012, 839.685, 840.744, 841.177, 841.829, 843.368, 843.967, 844.071, 844.543, 844.603, 844.876, 845.838, 846.041, 846.530, 847.377, 848.116, 848.246, 849.560, 849.740, 850.110, 851.849, 852.409, 852.634, 853.324, 856.630, 857.046, 858.756, 860.015, 860.591, 862.530, 862.652, 863.059, 864.357, 864.938, 865.822, 865.886, 868.433, 868.602, 870.830, 870.982, 872.159, 873.203, 874.109, 876.292, 876.455, 876.524, 877.029, 877.832, 878.380, 878.518, 879.364, 879.571, 882.001, 882.097, 882.097, 882.278, 882.328, 882.770, 883.600, 834.179, 884.442, 885.520, 885.552, 886.104, 886.936, 887.748, 887.304, 887.866, 888.170, 888.707, 889.288, 889.519.

Ponadto wylosowano 313 premij po zł. 50.—

Ogółem padło 470 premij na sumę zł. 38.950.—

Po raz drugi padły premie na następujące książeczki: zł. 250 na nr. 801.956, zł. 100 na nr. 830.915, zł. 50 na nr. nr. 806.093, 876.619.

O wylosowanych premiach właściciele książeczek są powiadomieni listownie.

Należy zaznaczyć, że zasadą wkładów oszczędnościowych premiowanych serii V-tej jest stały wzrost liczby premij w miarę wzrastania wkładów na książeczce, przy czym po otrzymaniu premii książeczki nie tracą swej wartości, lecz nadal biorą udział w następnych premiowaniach, pod warunkiem regularnego opłacania dalszych wkładek.

Premie wylosowane w poprzednim premiowaniu dotychczas nie podjęte:

po zł. 100.— nr.: 835.247, 841.157.

po zł. 50.— nr. nr.: 823.367, 831.922, 835.544. 837.837, 845.454. 850.024, 878,695.

Z WYDAWNICTW KUPIECKICH.

Reforma szkolna zapoczątkowała na odcinku nowej szkoły kupieckiej długą serię wydawnictw, z których szereg pomyślany jest dla samej szkoły, wiele wybiega po za szkołę w życie kupca i jego pracę codzienną.

Na plan pierwszy wybijają się tu podręczniki do nauki handlu *Tatonia i Jabłowskiego:* »*Mój sklep*«, »*Zakup towarów przez kupca detalicznego*« i »*Sprzedaż sklepowa*«, wydane nakładem Państwowego Wydawnictwa Książek Szkolnych (Lwów). Od książki pierwszej do trzeciej widoczna jest ewolucja, idzie ona z wiekiem ucznia i zbliżaniem go do kupca. »Sprzedaż sklepowa« ma służyć sprzedawcy. Dlatego odbiega układ od układu w tomikach pierwszych. Pełno praktycznych zaleceń sprzedażowych, sytuacje i rozmowy sprzedażowe, zalecenia obsługi itp. Korespondencja (szereg wzorów konkretnych) uzupełnia książkę. Szereg zdjęć działa humorystycznie, ale i dydaktycznie, służą reklamie. Całość nastawiona na detalistę, jak tomiki poprzednie »Mój sklep«, a zwłaszcza tomik drugi o zakupie towarów. Seria, obejmująca monografie, poświęcona tematom takim, jak »Domy towarowe«, »Gdzie zakładać sklepy«, »Jak sprzedawać«, »Organizacja przedsiębiorstwa kupieckiego«, E. *Ehrlicha,* wybiega również po za szkołę i ta szuka czytelnika w rzeszach kupców polskich. Mają oczywiście tendencje dydaktyczne, chcą uczyć ucznia i kupca, sprzedawcę, chcą podnieść handel polski, chcą go unarodowić. Ta tendencja wyziera z treści tych małych, ładnie wydanych tomików. Seria ta ukazuje się w wydawnictwie »*Ludzie i praca*«, którego zadaniem dostarczyć nowej szkole kupieckiej odpowiedniej, lekkiej lektury zawodowej, a zwłaszcza fachowej. Cała ta lektura wybiega po za szkołę, omawia tematy dla każdego kupca ważne.

Praktyczne podręczniki dla kupca detalisty wydaje też Książnica. Tu należą książki *S. Górniaka:* »Handel detaliczny«, »Pieniądz, czek i weksel«, »Kapitał, obroty i rentowność sklepu detalicznego« oraz monografia *T. Rojewskiego:* »Okno wystawowe sklepu detalicznego«, »Podstawowe wiadomości z techniki liternictwa«. Wszystkie te prace są najzupełniej praktyczne i służyć się zdają dobrze kupcowi. Np. Technika liternictwa oddaje konkretne usługi w reklamie sklepowej. Podręczniki inne, poświęcone są korespondencji handlowej (Zagajewski, Koźmiński). Sztandarowym podręcznikiem Książnicy jest dalej książka Tomanka »Handel towarowy i pieniężny«.

J. Kryńskiego i J. Iwińskiego »Towaroznawstwo« w zeszytach to doskonałe wydawnictwo Związku Chemików. Jest to typowy przykład gruntowej przemiany, jaka dokonała się na tym polu, od książki Bollanda, po przez podręcznik Bigdy, do szkolnego podręcznika. Początkowo autorowie chcieli połączyć ucznia z nauczycielem, potem odstąpili od tego zamiaru, dając wyłącznie kurs towaroznawstwa na poziomie szkolnym, mogący jednak doskonale oddać usługi kupcowi. Podręcznik narastał z nowym gimnazjum kupieckim, oparł się na towaroznawczej pracowni i na gruntownej fachowości. Wydaje się, że łatwa to rzecz towaroznawstwo, jest ono jednak najtrudniejszym przedmiotem dla kupca.

»*Łatwa ekonomika*« *Alana Dane* to zabawna książka. Na szeregu dowcipnych ilustracjach próbuje autor przedstawić proste i skomplikowane zjawiska ekonomiczne. Przypomina się tu książka Steinhausa z dziedziny matematyki, wydana również, jak Dane, w Książnicy-Atlas. Jest to matematyka kalejdoskopowa. Dowcipna to lektura dla ucznia. Wymowa ilustracji jest wybitna. Okazuje się, że można uprzyjemnić naukę i zawiłe problemy wyjaśnić rzutem kilku linii. Szczególnie za granicą ten rodzaj książek się przyjął. Książkę tą tłumaczył z angielskiego Skrzywan. Uwzględnił on warunki gospodarcze polskie.

»*Economic Survey of Palestine*« D. Horowitza i Rity Hinden to poważna monografia, wydana przez telawiwski Instytut ekonomiczny, obejmująca całokształt życia gospodarczego dzisiejszej Palestyny.

Warto wskazać na powieść z życia kupca *M. Neumanna* pt. »Ein Roman aus der Geschäftswelt«, wydaną u Fiby we Wiedniu przedhitlerowskim. Thomas Mann w Boodenbrokach, przed nim Freytag w »Soll und Haben« świat kupiecki wydobyli na wierzch. Tu żyje on pełnym życiem.

S. Stendig.

OFERTY i PRZETARGI

Dyrekcja Okręgowa Kolei Państwowych w Krakowie, Wydział Zasobów (Nr. V 2e 323/27/38) ogłasza przetarg na dostawę farb olejnych szybkoschnących.

Termin zgłaszania ofert upływa z dniem 8 lutego b. r. do godz. 10.

Bliższe szczegóły o powyższym przetargu można otrzymać w tut. Izbie Przem.-Handl. w godzinach urzędowych.

Dyrekcja Okręgowa Kolei Państwowych w Poznaniu, Wydział Zasobów. (Nr. V 2k 66/78-85/38) zawiadamia o rozpisanych przetargach nieograniczonych na dostawę nast. artykułów:

1) wapna niegaszonego budowlanego,
2) terpentyny i kalafonii,
3) cegły ogniotrwałej,
4) karbolineum i smoły węglowej,
5) szelaku,
6) płytek węglowych do elektrycznego spawania,
7) gwoździ i drutu żelaznego.

Otwarcie tych ofert odbędzie się w dniach:

1) 10. I. 1939, 2) 13. I. 1939, 3) 13. I. 1939, 4) 17. I. 1939, 5) 24. I. 1939, 6) 27. I. 1939, 7) 27. I. 1939.

Szczegóły do tych przetargów ogłoszone są w Monitorze Polskim.

Centralne Biuro Zaopatrzenia Materiałowego Kolei Państwowych w Warszawie, ul. Bol. Prusa 1 wzywa do składania ofert na dostawę:

baterii i części, przewodników izolowanych, zbiorników hamulsowych, kołków do podkładów, przekładek topolowych i taśm papierowych.

Termin składania ofert upływa z dniem 17 stycznia b.r. o godz. 13.

Szczegóły o pow. przetargu można otrzymać w tut. Izbie.

Dyrekcja Okręgu Poczt i Telegrafów we Lwowie (Nr. AG. 72) ogłasza przetarg na dostawę kas stalobetonowych.

Termin składania ofert upływa z dniem 18 marca b.r.

Bliższe szczegóły o powyższym przetargu otrzymać można w tut. Izbie w godzinach urzędowych.

Dyrekcja Okręgowa Kolei Państwowych w Krakowie, Wydział Zasobów, (Nr. V 2c 328/1/38) ogłasza przetarg publiczny na dostawę terpentyny około 18.000 kg. Termin otwarcia ofert naznaczono na dzień 8 lutego br. Szczegóły o powyższym przetargu otrzymać można w tut. Izbie Przem.-Handlowej w godzinach urzędowych.

REPERTUAR KIN:

Adria: „Piekło Sahary“ (Albert Prejean) i „Dama na 2 tygodnie“ (Jean Crawford).

Atlantic: „Miłość w dżungli“ (Dorothy Lamour) i „Paryżanka“ (Danielle Darieux).

Apollo: „Miodowy miesiąc“ (Franciszka Gaal).

LOPP: „Ten, którego ukochałam“ (Sylwia Sydney).

Promień: „Profesor Wilczur“ (J. Stępowski i J. Barszczewska).

Scala: „Brawura“ (Clark Gable, Myrna Loy, Spencer Tracy).

Sztuka: **„Mściciele“** (Loretta Young).

Uciecha: **„Rena“** (Sprawa 777).

Wanda: **„Maria Antonina“** (Norma Shearer).

Każdy kupiec
inseruje
w „Przeglądzie Kupieckim"

Cena abonamentu

Abonament	kwartalny	4 zł
„	półroczny	8 zł
„	roczny	16 zł

Prenumeratę i ogłoszenia przyjmują wszystkie biura dzienników i ogłoszeń

Godziny urzędowe Redakcji od 6 do 7 wiecz. Rękopisów Redakcja nie zwraca.

Redakcja i administr. **Kraków, Grodzka 40.** Telefon Nr. 215-65

Konto P. K. O. Nr. 400.342.

Ogłoszenia:

Wiersz milim. 1 szp. na okładce	40 groszy
Wiersz milim. 1 szp. na I str. okładki	60 groszy
Wiersz milim. 1 szp. w tekście	60 groszy

Cała strona okładki Zł 200 Pół strony okładki Zł 100
Ćwierć strony Zł 50 Ósma strony Zł 25

Cała strona w tekście Zł 450, Pół strony Zł 230
Ćwierć strony Zł 120 Jedna ósma strony Zł 60

Wydawca: Krakowskie Stowarzyszenie Kupców — Redaktor: Dr. Arnold Thaler

Drukarnia Józefa Fischera, Kraków, Grodzka 62. — Telefon 104-12.